RE/MAX FOCUS



MANEJO DE OBJECIONES

RE/MAX
FOCUS

LA EXCLUSIVA



- ¡No quiero amarrarme con una sola persona!
- ¡No quiero trabajar en exclusiva!
- ¡Te pago el 5% pero no trabajo en exclusiva!
- ¡Yo soy un hombre de palabra, si me traes al cliente te pago la comisión!
- El primero que lo venda se lleva la comisión
- Ya lo ha tenido un agente en exclusiva y me hizo perder el tiempo



1. Recordar los beneficios



RE/MAX FOCUS

Entiendo Juan, quiero aclararte algo que me faltó.

Con Remax es…

- Como si tuvieses una agencia de 4 mil vendedores que van a trabajar con tu propiedad
- Como si tuvieses una empresa de marketing que va a publicitar tu propiedad
- Como si tuvieses un abogado de confianza que va a velar por tu seguridad en la venta de tu propiedad.

Lo cual con la opción 1 y 2, **¿crees que sea mejor?** y necesitas aumentar al máximo tus probabilidades de venta **verdad?,** por eso es TÚ CONFÍAS EN NOSOTROS Y NOSOTROS EN TI, esa es la EXCLUSIVIDAD, ¿estas de acuerdo Juan?



RE/MAX
FOCUS

2. Recordar la opción 2



Mira Juan si NO HAY EXCLUSIVIDAD, entonces estaríamos trabajando como la opción 2.

Y tú bien sabes que esto al final genera desconfianza y nada de lo que te he explicado de lo que ofrece Remax funcionaría, ya que NO TENDRÍAMOS EL CONTROL DE LAS POLÍTICAS DE ESTRATEGIAS DE PRECIO Y MARKETING.

Es por eso que se necesita la EXLUSIVIDAD para garantizar que todo lo que te he explicado va a funcionar, ¿Estas de acuerdo Juan?



RE/MAX FOCUS

3. Cubrir el miedo de “amarrarse”



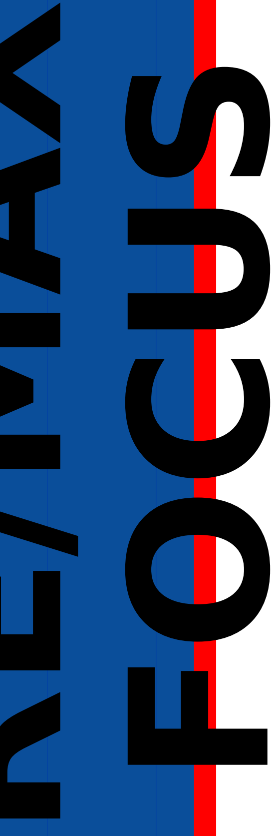
Juan no es que te estés amarrando a una sola persona.

Trabajar con nosotros es como si estuvieses trabajando con más de los 100 agentes de Trujillo y con los miles de agentes a nivel nacional. Solo imagínalo, yo manejo 10 clientes por día, ahora multiplícalo por toda la cantidad de agentes que somos, **cuánta más probabilidad de venta tendría tu propiedad?**

Además como te dije, cualquiera de mis colegas e incluso los que están fuera de mi red, pueden vender el inmueble, ya que les compartimos la comisión, **porque tu objetivo es vender y el mío también para que me recomiendes verdad?**

Te das cuenta Juan que trabajando conmigo incluso abres mayor alcance y mercado a toda la comunidad inmobiliaria? De cuerdo con la exclusividad?





4. Los corredores no me piden exclusiva



Juan yo sé que todos ellos trabajan sin exclusiva y sabes ¿por qué?.

Porque NO TRABAJAN PARA TI.

Simplemente SIN EXCLUSIVA, es como si tuvieran un álbum de figuritas de casas y si alguien por ahí les pregunta, les enseña cualquier figurita del álbum y por suerte sería tu propiedad.

Pero ¿tú crees que se pongan la camiseta por tu propiedad? ¿Van a invertir dinero como nosotros por tu inmueble? Esto es de confianza Juan, tú confías en mi y yo confío en ti. **Yo no lo voy a meter plata a tu propiedad si sé que no lo voy a vender NO CREES?**

¿DE ACUERDO CON LA EXCLUSIVIDAD ENTONCES?





5. Yo tengo varios familiares y amigos y si algún día me lo quieren comprar, ya no se lo podría vender.



RE/MAX FOCUS

Bien sabemos que los familiares y amigos podrían comprarlo como que tampoco podrían comprarlo, es una probabilidad riesgosa versus tiempo.

Pero si fuese el caso, CLARO QUE PUEDES VENDERLOS, lo que harías es lavarte las manos (para que no te fastidien con el precio) y decirle MI AGENTE ESTÁ MANEJANDO UNAS OFERTAS, acá está su número, llámenlo.

Y yo me encargaré de sacar el mejor precio para ti, porque bien sabemos que los familiares siempre quieren pagar menos porque eres conocido.

¿Continuamos con la exclusividad verdad?



RE/MAX FOCUS

6. No estoy seguro, yo tengo un amigo que me ha dicho que lo está evaluando



Juan bien sabemos que si ese amigo estuviera interesado, ya te lo hubiese comprado, separado o reservado.

No te la quieres jugar por unas cuantas personas verdad?

Vayamos a lo seguro! Hay que darle la máxima exposición al inmueble y si esa persona en algún momento se decide porque ya vio que está con la inmobiliaria de pronto se apura por la presión y ganamos tiempo para ti.

Esto casi nunca sucede, pero poner las esperanzas en una sola persona, sabes que es jugársela y te haría perder tiempo, ya que el potencial comprador para tu casa hoy, mañana podría ya decidirse por otra porque no tiene otras opciones.



RE/MAX FOCUS

7. Ya he trabajado con agentes de Remax y 6 meses no lo han podido vender

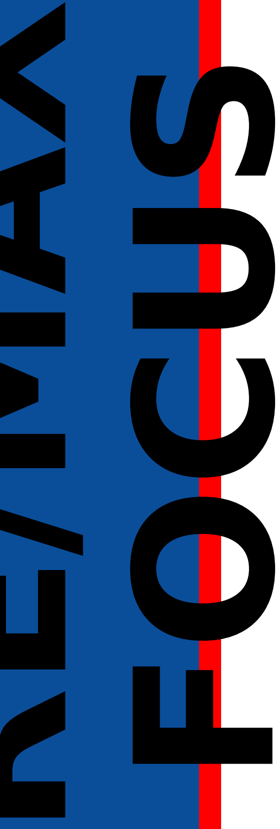


Claro entiendo Juan que no ha funcionado con el agente anterior, pero mira esta profesión es como el médico, en una clínica hay varios pediatras, pero no todos son iguales verdad?

Mira yo te estoy contando todo lo que haré por ti, te llamaré semanalmente, invertiré en tu propiedad y si al MES no se logra resultados me reuniré contigo y te presentaré el informe de tu propiedad para que juntos decidamos alguna otra estrategia, estoy seguro que nadie te ha explicado tan detallado como yo.

Juan estás trabajando con la mejor empresa y haré mi mayor esfuerzo para no quedarte mal. ¿Trabajamos juntos?





La comisión



- Yo no pago más del 3%
- Tanto dinero ganan
- Mucho cobran



RE/MAX
FOCUS

1. Recordarle que esto es un negocio



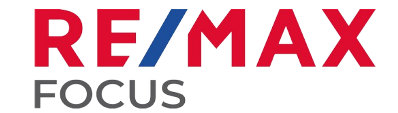
Mira Juan esto es un negocio de agentes inmobiliarios, tú puedes escoger una comisión menor al 5% e incluso mayor al 5%, hemos tenido clientes que nos pagan hasta el 10%.

Porque entienden que esto es una ESTRATEGIA:

Todo lo que te he dicho es mi trabajo, pero aparte de mi, quiénes más traen clientes? Son todos los agentes externos y de la red que están viendo en escoger el mejor negocio.

Es que mira, tener una buena estrategia de comisión es como un anzuelo para que todos estos agentes se interesen, se vuelvan locos y empiecen a promocionar tu inmueble y nos traigan muchos más clientes porque saben que van a ganar un poquito más.

¿Entonces Juan, a qué comisión salimos?




RE/MAX
GRACIAS


RE/MAX
FOCUS